

Vendedor

GUÍA

Jennifer
REAL ESTATE





Hola, Soy Jennifer!

Soy agente licenciada de bienes raíces, me especializo en ayudar a los vendedores de casas como usted a encontrar rápidamente un comprador que esté dispuesto a pagar el mejor precio.

Y, lo que es igualmente importante, ¡me entusiasma ofrecerle una experiencia de venta agradable! Sé que el proceso puede ser abrumador. Entre el trabajo de preparación, las exhibiciones, y todas las declaraciones, hay mucho que hacer. Pero valdrá la pena el tiempo y el esfuerzo cuando recoja sus ganancias el día del cierre y pueda comenzar el siguiente capítulo de su vida. Estoy aquí para hacer el proceso más fácil para que pueda mantenerse enfocado en lo que viene después.

Para empezar la venta de su casa con pie derecho, he preparado esta Guía del vendedor de casas. Está repleta de información útil sobre el proceso de venta.

Y si tiene alguna pregunta, ¡estoy aquí para ayudarle! Estoy a sólo una llamada, correo electrónico, texto, o DM de distancia. Brindo por usted y por su próximo capítulo.

Visión general del

PROCESO DE VENTA

1. Prepárese

- Identificar sus objetivos de venta y saber hacia dónde se muda.
- Elegir un agente inmobiliario, discutir un plan de venta y firmar un contrato de venta.
- Conocer sus costos y responsabilidades.

2. Fijar un precio

- Hable con su agente inmobiliario sobre ventas de viviendas similares.
- Tenga en cuenta que el precio de lista y el precio de venta son diferentes.
- Determine el precio de mercado adecuado para su vivienda.

3. Muestre su casa

- Prepárese para que los compradores vean su propiedad.
- Ordene y limpie toda la propiedad.
- Guarde bajo llave los objetos de valor e información personal (correo, documentos privados o fotos) que estén fuera de la vista.

4. Negociar ofertas

- Su agente inmobiliario le presentará las ofertas.
- Usted puede aceptar, rechazar o contra ofertar.
- Una oferta no es vinculante hasta que ambas partes están de acuerdo con los términos y firmar el contrato, sujeto a cambios.

5. Pre-Cierre & Título

- Una inspección revela las reparaciones necesarias.
- La búsqueda de títulos verifica que usted es el propietario.
- Se realiza un estudio de la propiedad.
- La visita final del comprador dentro de las 24 horas previas al cierre.

6. Cierre

- Revisar la declaración de cierre.
- Se entrega la escritura al comprador y se pagan los gastos acordados.
- Firma de los documentos de cierre.
- Entrega de llaves.



PREPÁRESE

Incluso antes de que empiece a preparar su casa para la venta, hay algunos temas que deben tratarse.



1.

¿Cuáles son sus objetivos para la venta?

La mayoría de los vendedores quieren vender rápidamente por un precio máximo. Pero algunos están dispuestos a aceptar una cantidad ligeramente inferior si con ello consiguen vender lo antes posible. Otros tienen en mente una cantidad concreta y están dispuestos a esperar meses para ver si pueden conseguirla.

2.

¿Cómo debemos comercializar su casa para maximizar su alcance de compra?

Tengo un plan completo de marketing que personalizo para cada anuncio. Sé lo que los compradores de hoy en día están buscando. Sé cómo podemos hacer que su casa sea atractiva para ellos, y cómo podemos asegurarnos de que su anuncio capte su atención.

3.

¿Cuáles son sus costos y responsabilidades?

Saber de antemano cuáles serán sus gastos de venta (mejoras en la vivienda, honorarios de la inmobiliaria y gastos de cierre) le ayudará a tomar decisiones con conocimiento de causa a la hora de evaluar ofertas más adelante. También debe conocer sus responsabilidades legales en relación con la información y el estado de la vivienda. Yo puedo ayudarle con todo eso.

Una vez solucionados estos problemas, estará listo para empezar a limpiar, despersonalizar y actualizar su casa para que los compradores se fijen en ella.

PRE-VENTA

Listado de

1.EXTERIOR

- ☐ Cortar el césped
- ☐ Limpiar los muebles del patio
- ☐ Podar árboles y arbustos
- ☐ Añadir plantas frescas en las zonas vacías
- ☐ Sustituya las ventanas y persianas
- ☐ Vuelva a pintar la puerta principal
- ☐ Lavar a presión los pasillos
- ☐ Elimine las telarañas
- ☐ Elimine las malas hierbas
- ☐ Limpiar los marcos de las ventanas
- ☐ Limpiar los desagües

2.COCINA

- ☐ Quitar los imanes de la nevera
- ☐ Despeje las encimeras
- ☐ Deje flores frescas o un frutero decorativo
- ☐ Limpie a fondo todos los electrodomésticos
- ☐ Revise la despensa y done la comida si sobra
- ☐ Retire la basura
- ☐ Limpie todas las puertas y perillas
- ☐ Retire los platos de la vista

3.LAVANDERÍA

- ☐ Organizar estanterías y armarios
- ☐ Guardar toda la ropa
- ☐ Limpiar los electrodomésticos
- ☐ Ordenar y limpiar las superficies

4.BAÑOS

- ☐ Vuelva a sellar lavabos, bañeras y duchas
- ☐ Elimine cualquier óxido y/o mancha
- ☐ Coloque toallas y alfombras limpias
- ☐ Limpie o sustituya las cortinas de la
- ☐ Limpie la unión de los azulejos
- ☐ Limpie las tazas de los inodoros
- ☐ Elimine los restos de jabón
- ☐ Compruebe la presión del agua

5.DORMITORIOS

- ☐ Reorganizar los muebles según sea necesario
- ☐ Limpiar el polvo de los muebles y las lámparas
- ☐ Limpiar las sábanas y las fundas de las camas
- ☐ Limpiar y organizar armarios
- ☐ Limpiar las cortinas de las ventanas

6.INTERIOR GENERAL

- ☐ Limpiar suelos, zócalos y tapicerías
- ☐ Eliminar fotos personales
- ☐ Limpiar filtros y rejillas de ventilación
- ☐ Organizar todas las habitaciones y armarios
- ☐ Eliminar / neutralizar olores
- ☐ Quitar el polvo de muebles y lámparas
- ☐ Arregle cualquier cosa que no funcione
- ☐ Añadir lámparas en las zonas más oscuras
- ☐ Vuelva a pintar las paredes en tonos neutros
- ☐ Quite los clavos/tornillos de las paredes



FIJAR EL PRECIO

Fijar correctamente el precio de su vivienda es el factor más importante para decidir si se venderá inmediatamente o permanecerá en el mercado durante meses sin interés por parte de los compradores. Cualquier defecto (o defecto percibido) de una vivienda puede solucionarse ajustando el precio.

El objetivo es fijar un precio acorde con el mercado desde el primer día.

Si el precio es demasiado bajo, corre el riesgo de dejar dinero sobre la mesa.

Y si lo sobrevalora, es posible que los compradores y sus agentes no crean que usted es un vendedor serio. El problema de poner un precio excesivo es que luego hay que reducirlo.

Y cuando se reduce el precio, muchos compradores empiezan a pensar que puede haber algo malo en la casa.

Ponga el precio correcto desde el principio y aprovechará al máximo la expectativa que despierta su nueva oferta.

Una vez que estemos de acuerdo en el precio, podemos firmar el contrato de venta y sacar su casa al mercado.





Sé que las presentaciones de casas pueden ser estresantes para los vendedores. Probablemente sentirá que está limpiando constantemente. O se sentirá como si viviera en un museo donde no se le permite tocar los objetos expuestos.

Sólo recuerde que esto es temporal. Y, como estamos haciendo todo lo posible para encontrar un comprador rápidamente, ¡haremos que este periodo de exposición sea lo más corto posible!

Además, recuerde que el aspecto de su casa tiene un impacto increíble en los compradores potenciales. Cuanto más diligente sea usted a la hora de mantener su casa lista para ser mostrada durante este periodo, más probabilidades tendremos de encontrar un comprador y pasar a la siguiente fase.

En la página siguiente encontrará una lista de comprobación que le ayudará a mantener su casa en perfecto estado.

Consejo: esta lista de comprobación también es perfecta para conseguir las mejores fotos posibles del anuncio, lo que atraerá a más compradores potenciales.

FOTOGRAFIA & EXHIBICIÓN

Listado de

1. GENERAL

- ☐ Cuelgue una corona en la puerta principal y añada un alfombra de bienvenida.
- ☐ Pruebe todas las luces y cambie las bombillas si es necesario.
- ☐ Deje todas las luces encendidas y todos los ventiladores apagados.
- ☐ Retoque la pintura y rellene agujeros o arañazos en las paredes.
- ☐ Ordene en la medida de lo posible, retirando muebles y objetos familiares sobrantes.

2. COCINA

- ☐ Si es posible, retire todos los electrodomésticos de la encimera.
- ☐ Vacíe los fregaderos y guarde toda la vajilla. Coloque esponjas, cepillos y jabón de fregar bajo la encimera.
- ☐ Vacíe los cubos de basura y llévelos al garaje.
- ☐ Retire todas las obras de arte y los imanes de la nevera.
- ☐ Ponga los platos de los animales y las perreras fuera de la vista.
- ☐ Retire alfombras, agarradores, manteles y paños de cocina.

3. BAÑOS

- ☐ Despeje las encimeras de objetos personales.
- ☐ Limpie las duchas y bañeras de objetos personales.
- ☐ Limpie los espejos y las superficies de cristal, vacíe los cubos de basura.
- ☐ Cuelgue las toallas y retire las alfombras.
- ☐ Retire los destapa caños y los artículos de limpieza.
- ☐ Mantenga abajo los asientos y las tapas de los inodoros.

4. DORMITORIOS

- ☐ Tienda las camas y ordene las habitaciones.
- ☐ Guarde toda la ropa, juguetes y objetos de valor.
- ☐ Retire las fotos familiares y obras de arte inapropiadas.

5. EXTERIOR

- ☐ El césped debe estar recién cortado y los arbustos podados.
- ☐ Enrolle bien las mangueras.
- ☐ Los números de las casas deben estar visibles (no descoloridos).
- ☐ Lavar a presión el camino de entrada.
- ☐ Limpie los jardines.
- ☐ Elimine el desorden del jardín.
- ☐ Organice los muebles del patio y los juguetes de los niños.



NEGOCIAR LAS OFERTAS

Antes de que nos demos cuenta, tendremos una oferta que considerar. La evaluación de las ofertas no se limita al precio de compra. También queremos ver los términos, incluyendo:

- Financiamiento,
- Contingencias,
- Fecha propuesta de cierre, y
- Solicitudes de concesiones.

Le presentaré todas las ofertas sin demora y le aconsejaré sobre cómo responder a cada una de ellas. Usted podrá decidir si quiere aceptar, rechazar o hacer una contraoferta. Como experta negociadora, mi objetivo es conseguirle el mejor precio y las mejores condiciones.

Una vez que tenemos un acuerdo con sus compradores, estamos oficialmente bajo contrato y estamos trabajando hacia la fecha de cierre.





PRE-CIERRE

La fase previa al cierre consiste sobre todo en que los compradores realicen las diligencias debidas. Esto incluye tareas como inspecciones, tasaciones y obtener financiamiento.

Si va a comprar una casa nueva mientras vende la actual, también tendrá que realizar las diligencias debidas en la nueva. Por lo demás, el proceso de cierre es bastante sencillo.

Sus principales tareas son:

- Completar todos los formularios de divulgación requeridos,
- Trabajar con la compañía de títulos, si tiene alguna pregunta sobre su derecho a vender la propiedad,
- Responda a cualquier solicitud de reparación (algo habitual tras la inspección de la vivienda), y
- Prepárese para la mudanza.

CIERRE DEL VENDEDOR

Listado de



☐ RESPONDER PRONTO LAS SOLICITUDES

Su agente inmobiliario y otros profesionales pueden necesitar información adicional.



☐ INFORMACIÓN COMPLETA

Deberá documentar defectos materiales que conozca de la propiedad para los compradores.



☐ RESERVAR LA EMPRESA DE MUDANZAS

Reserve un camión de mudanzas o programe un servicio de mudanzas. Pregunte por las horas pico para ahorrar dinero.



☐ CONTRATAR UN SEGURO

Si se muda a un piso de alquiler, necesitará un seguro de alquiler. De lo contrario, necesitará un nuevo seguro de hogar.



☐ CAMBIO DE DIRECCIÓN

Cambie su dirección en USPS y reenvíe el correo. Notifique al trabajo, escuela, banco, DMV, etc. de su nueva dirección.



☐ TRANSFERENCIA DE SERVICIOS

Prepare los servicios de electricidad, gas, teléfono, internet agua, etc. para que se enciendan o transferir.



☐ CLARIFICAR EL TÍTULO

Trabaje con la compañía de títulos para cualquier posible problema con la titulación de la propiedad.



☐ APROBACIÓN FINAL DE LA HIPOTECA

Espere a que los compradores confirmen que el préstamo está autorizado.



☐ RECORRIDO FINAL

Asegúrese de que la propiedad es accesible en los días previos al cierre para que los compradores puedan recorrerla.



☐ REUNIR MANUALES / GARANTÍAS

Todos los manuales y garantías de electrodomésticos deben dejarse en un solo lugar para el comprador.



☐ DECLARACIÓN DE LIQUIDACIÓN

Revise la declaración de HUD para que pueda responder cualquier pregunta antes del cierre.



☐ DOCUMENTOS PARA EL CIERRE

Documentos de identidad, la escritura (libre de impuestos), recibos de pago de servicios públicos, etc. realizados durante el depósito en garantía.



CIERRE



¡Prepárese para celebrar!

El día del cierre, la venta de su casa se hace oficial.

Sólo tendrá que revisar la declaración de cierre una última vez (verá borradores estimados de esta declaración a lo largo del proceso, así que para entonces ya estará familiarizado con la declaración de cierre), y firmar los documentos finales.

Después, entregue las llaves y empiece el siguiente capítulo de su vida.

¿ESTÁ PREPARADO

para iniciar su próximo capítulo?

Lo sé, es mucha información. Vender una casa es un proceso complejo, y si es su primera vez o la quinta, el proceso puede sentirse abrumador.

Pero estoy aquí para hacer la venta de su vivienda lo más fácil y agradable posible.

Estaré aquí en cada paso del camino para:

- Asesorarle sobre las condiciones del mercado,
- Ayudarle a poner el precio correcto a su casa,
- Ofrecer recomendaciones para ayudar a su casa mostrar lo mejor,
- Comercializar su anuncio para el máximo comprador,
- Negociar agresivamente en su nombre,
- Redactar sus ofertas y contratos legales,
- Representar sus intereses en todo momento,
- Coordinar los inspectores, tasadores, y el título,
- ¡Navegar por el proceso de fideicomiso para un cierre sin problemas!

Siempre estoy dispuesta a responder a sus preguntas. Y ¡Estoy lista para iniciar el proceso de venta cuando usted lo desee!

Llame, envíe un texto, correo electrónico, o DM en cualquier momento. Y vamos a encontrar un comprador para que pueda pasar al siguiente capítulo de su vida.

Jennifer

(689) 298 0294

yenniferealestateagent@gmail.com

www.yenniferrealestate.com

